ぎふ商工連
2025
商工6ニュース
SHOKO NEWS GIFU
第740号
令和７年６月１日発行
（毎月1日発行 発行部数18,900部）

商工会は経営支援を通じて
事業者の未来に貢献する

全国統一スローガン
「商工会は 行きます 聞きます 提案します」

CONTENTS

2 支援事例をHPで紹介 / 専門家派遣制度
春の叙勲・褒章
3 経営者の「モヤモヤ」相談室
4 未来を応援 /外国人雇用啓発月間

元気企業紹介

創業139年の老舗料理旅館 後継者の挑戦
～インバウンド向けキッチンカー事業～

鴻野旅館

創業139年の老舗料理旅館

当店は創業139年、高山市国府町で各種宴会や法事、仕出し等で長きにわたり地元で愛されてきた料理旅館です。

しかし、コロナ禍以降生活様式が変化し、各種宴会や法事などの売上が激減しました。弁当や仕出しなど、テイクアウトの需要は高まってきましたが、宴会や法事ほどの利益確保は難しく、利益率の高い売上の創出・販路開拓が急務だと考えました。

観光客向けキッチンカー事業への挑戦

新たな売上の創出として、キッチンカーによるテイクアウトでの集客を考え、商工会の経営指導員さんに相談したところ、「こだわりの自家製米や地元食材を使った長年の豊富な調理ノウハウ、ベジタリアン対応など個々のお客様のどんなニーズにも対応できる大きな強みを生かし、観光客向けの夕食を提供したらどうか」と提案を受けました。

そして、経営指導員さんと一緒に飛騨高山の観光客の夕食に対するマーケティング調査を実施しました。すると、ホテルは素泊まりや一泊朝食プランといった泊食分離が主流となり、夕食をとる事ができない観光客やインバウンド客を中心に夕食難民が多数発生していることがわかりました。

▲飛騨牛すき焼き弁当

そこで、インバウンド客の獲得に向けキッチンカーを利用した高級弁当の販売を目標に、令和6年度小規模事業者パワーアップ応援補助金（岐阜県小規模事業者持続化補助金）の活用を提案いただき挑戦した結果、採択され新事業へのチャンスを掴むことができました。

▲キッチンカー

キッチンカー事業開始と今後の展開

昨年12月に高山駅近くのインバウンド向けホテル隣にある敷地を借りてスタート！。最初は素通りする外国人が多く、言語の問題もあり対応に四苦八苦。この状況を経営指導員さんに相談したところ、高山市プロモーション戦略部のインバウンド担当者を紹介され、適正な多言語化表記や国別の習慣・文化・嗜好について指導いただき、メニュー表やPOPをブラッシュアップできました。この改善効果により、外国人が店前に集まるようになり売上も増加し、スムーズなコミュニケーションも図れるようになりました。

今後は、キッチンカー事業を通じて飛騨高山の夕食難民解消の一役を微力ながら担っていけたらと思います。また、キッチンカーで出会ったお客様を実店舗へ誘導できる新たなプランを考案し、安定した経営を目指します。

▲店主の鴻野さんご夫妻

◆鴻野旅館（キッチンこうの）◆
鴻野　真
高山市国府町広瀬町670
0577-72-2051
Instagram
https://www.instagram.com/kitchen_kouno/
▲Instagram
（所属　高山北商工会）

発行所・発行人
岐阜県商工会連合会
岐阜市薮田南5丁目14の53　OKBふれあい会館9F

商工ニュース　読者アンケート
ご協力ください。ご意見ご要望もこちらまで。

商工会が行った支援事例をHPで紹介しています！

県連合会および県内商工会のHPでは、補助金・助成金等の案内や各種セミナー・展示会・商談会の開催情報等、事業者の皆様の経営に役立つ様々な情報を発信しています。今回は、その中のコンテンツのひとつである「支援事例」についてご紹介いたします。

県連合会HPでは、支援事例を定期的（月に2回程度）に更新しています。県内の経営指導員が実際に支援を行った事例について、「どのような支援を行ったか、活用した施策は何か」「どのような成果があったのか」を紹介しています。業種や従業員規模がわかるように掲載していますので、ご自身の事業に近い事例は支援内容や施策の活用などを参考にされてはいかがでしょうか。この支援事例のページは、HPのトップバナーからすぐに表示することができますので、ぜひご覧ください。

専門家を活用して、課題を克服し、経営力を高めましょう

岐阜県内の商工会では、地域経済の重要な担い手である小規模事業者の経営力を強化するため、専門家を派遣して支援する事業を実施しています。

幅広い業種の様々な経営課題に対し、豊富な経験と実績を持つ専門家が短期間でサポートを行います。ぜひご利用ください。

■専門家派遣活用事例

昨年度、実際に専門家派遣が行われた事例を紹介します。

①創業支援

創業時には、計画書の作成や労務契約の整備、広告戦略の検討など、多くの課題が発生します。専門家派遣を活用し、計画書の策定・修正のアドバイスを受けながら、無事に創業を果たした事業者が多数います。さらに、創業後の収益向上策や実務上の注意点についても支援可能です。

②販売促進

経済環境の変化により、従来の方法では売上・利益の確保が難しくなっています。「売上を伸ばしたい」「新規顧客を獲得したい」と考えていても、具体的な施策に悩むことは少なくありません。

専門家派遣を利用すれば、販路開拓戦略の立案やホームページ制作・改善、新規顧客獲得の方策について支援を受けることができます。

③事業承継

高齢化や後継者不足により、事業の存続が難しくなっているケースも増えています。しかし、廃業ではなく、事業承継という選択肢もあります。株式の移譲や贈与に関する課題など、専門家が具体的な相談に対応します。

④BCP（事業継続計画）策定

企業が安定した経営を続けるには、リスクへの備えも不可欠です。特に自然災害などのリスクに対応するためには、BCP（事業継続計画）の策定が重要となります。

専門家派遣を活用すれば、企業の現状を分析し、リスク評価を行いながら、実効性のあるBCP（事業継続計画）の作成を支援できます。

⑤その他

紹介した事例の他にも、働き方改革に伴う就業規則の見直しや、商標等、知的財産権の活用支援など、幅広い事業運営相談に対応可能です。

■ご利用にあたって

専門家派遣を希望される場合は、最寄りの商工会にお申し込みください。なお、この事業は専門家によるアドバイス提供に特化しており、補助金申請書類や広告チラシ、実務手続き業務の作成は対象外となりますので、その点についてご理解いただきますようお願い申し上げます。

春の叙勲・褒章受章者

令和7年春の叙勲・褒章受章者が発表され、次の方（商工会から報告のあった方）が受章されました。おめでとうございます。

旭日小綬章

富加町商工会元理事（地方自治功労）
板津 徳次氏

旭日双光章

笠松町商工会会員（中小企業振興功労）
鈴木 伸二氏

旭日単光章

笠松町商工会元会長（中小企業振興功労）
岡田 悠子氏

旭日単光章

東白川村商工会元会長（中小企業振興功労）
新田 久氏

瑞宝双光章

安八町商工会会員（消防功労）
堀 知靖氏

瑞宝双光章

白川町商工会会員（保健衛生功労）
野尻 眞氏

瑞宝単光章

笠松町商工会元理事（消防功労）
名和 幸彦氏

経営者の「モヤモヤ」相談室

藤井先生には、全12回シリーズで会員事業者様のための経営に役立つ情報をトピックスとして、連載していただきます。

第2回

ドリルではなく「穴」を売れ

売上アップの「第0歩」

ロカベン、経営デザインシート

株式会社ＡＣＣ
中小企業診断士　藤井 健太郎

タイトルにピンときた方は、マーケティングをかなり学んでいらっしゃるかもしれません。今回は誰もが関心のある「売上アップ」についてお伝えします。

「チラシやWebサイトを作ったり、SNSに投稿したりしても売上が思ったほど伸びない…」そんな経験はありませんか？

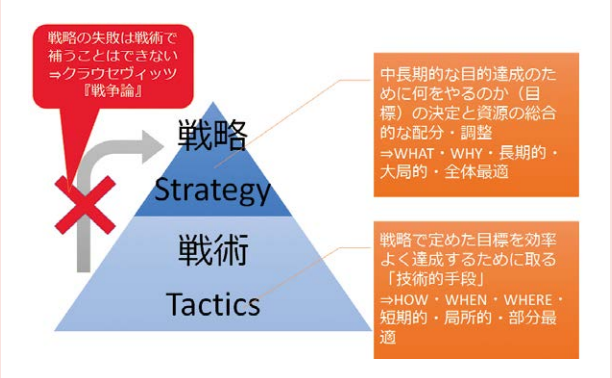
実はその前にやるべきことがあるのです。そういう意味で「第０歩」「それ以前」などとお伝えしています。少しカッコイイ言葉にすると「戦略」ですね。

一方で、チラシやSNS等は「戦術」になるのですが、「戦略の失敗を戦術で補うことはできない」とクラウゼヴィッツの『戦争論』にもあります。

「SNSで集客できたのに売上アップしない」といったよくあるケースでは、戦術は成功していても戦略が欠けている可能性が高いです。戦術は戦略を効率的に実現するための「手段」です。戦術から始めてしまうと、こうなることが多いです。

ですので、SNSをやる前に「なぜお客様はその商品を買うのか？」を考える必要があります。

ここで、メインタイトルの【ドリルではなく「穴」を売れ】につながります。これは「お客様は商品そのものではなく、それを使って得られる価値を買っている」という考え方です。お客様がドリルを買う理由は、穴をあけるためです。そして、その先には「自作した家具を使って得られる便利さ」や「家具を自作する楽しさ・充実感」などといった価値があるはずです。このように、お客様が商品を買う理由（＝価値）を突き詰めることで、適切な戦略が見えてくるのです。



また「お客様」自体について考えることも大切です。売上アップしない、または利益アップしない理由は、お客様が適切ではないことも多いのです。例えば、ある製造業では売上全体の80％を占めるメイン顧客の粗利益率が１％だったことがありました。それに毎年値下げ交渉を受け入れざるを得ず、売上も利益もアップしないという…当初、その経営者は「大切なお客様」とおっしゃっていましたが、私は「それはお客様ではない」と、戦略の再構築を支援しました。

つまり、正確には「どんなお客様に、自社商品・サービスを通じて、どんな価値を提供するのか？」を考えることになります。

では、具体的にどう考えればよいのでしょうか？ここで役立つのが、以下の２つのツールです。

①ローカルベンチマーク（ロカベン）

・経済産業省が2016年に発表した企業の健康診断ツール。
・簡単な財務分析も可能で、現状の強み・課題を把握できる。

②経営デザインシート

・内閣府が2019年に発表した、将来の経営をデザインするためのツール。
・ロカベンと組み合わせることで、より効果的な戦略策定が可能。

これらのツールを活用すれば、自社の商品・サービスが「どんなお客様に、どのような価値を提供しているのか？」を明確にしやすいです。特におすすめは①⇒②の順番です。詳細は各Webサイトで確認いただくか、お近くの商工会に相談されると良いでしょう。

もちろん私自身もこのツールのセミナー・ワークショップ・個別支援をしております。その中で、既存商品の新たな価値に気づき、販売先や営業方法をガラッと変えた企業があります。私が関わった約６か月間でも生産が間に合わなくなる、材料の仕入れ資金が足りなくなる…くらい新規受注が増えたため、慌てて金融機関に融資を頼みに行くほどでした。

こういう話をすると「ウチはＢtoＢだから」と避ける方もいらっしゃいますが、先に挙げた２事例はいずれもＢtoＢです。業態に関わらず皆さん、ぜひ取り組んでみてください。

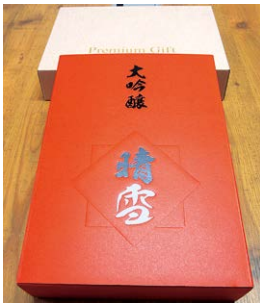
次回のテーマは【「値決め」は経営】です。お楽しみに！

未来を応援

株式会社兼松

加飾技術に妥協なき職人の生産性向上への取組みを伴走支援

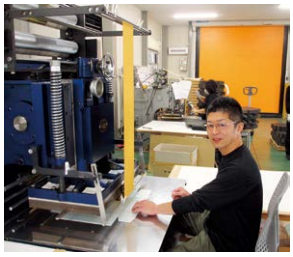
5色6工程、技術と品質が凝縮された名刺



箔押し・浮出し加工

■ 創業60年、技術に妥協なし

同社は1965年に先代の兼松紀男氏が「兼松紙器」として創業。当時は貼り箱やステッチャー箱製造が事業の中心で、1994年より箔押し加工を開始。1996年に自動針金四隅止機を導入、大ロットのステッチャー箱製造も可能となりました。2019年の法人化に伴い兼松栄司氏が代表取締役就任。箔押しの熟練職人である栄司氏が同社を箔押しが中核事業となる包材の加工専門企業に成長させました。お酒や食料品の贈答用パッケージなど紙箱・化粧箱への箔押しをはじめ、空押し加工や浮出し加工、木の板、皮、PPなど紙以外の材質や多様な形状にも対応できる高い技術力とノウハウを備えています。


兼松社長

■ 改善の想いが盛り沢山　まずは解決すべき課題の整理と優先順位を

兼松社長は高い技術を持つ職人でありながら、2019年に営業部門を立ち上げ、取引先のブランド戦略や販促まで担える会社にしたいと強く願い、様々な業務に奔走されるなかで、日々の業務に忙殺され改善すべき事業課題にどのような形で取り組むべきなのか解決の糸口が見つからないという悪循環となっていました。そこで商工会は、社長の目指す経営ビジョン実現に向けて、先ずは事業課題を整理するため広域支援室と連携してヒアリングを実施しました。その結果、「人材（育成）」、「設備投資（マシン）」、「生産管理」の３つが課題であることがわかり、商工会として県連合会本部専門経営指導員及び広域支援室と連携した支援を行うことにしました。そして、課題解決に向けた支援計画書を作成し、課題の優先順位を可視化しました。

■ 生産性向上に対する提案

商工会では県連合会本部の専門経営指導員及び広域支援室と社長とともに支援内容の確認を行い、生産性向上への取組みの課題を洗い出し、必要設備・システム導入を検討することとしました。また、専門家派遣制度を利用して従業員教育についてスキルマップを作成し、スキルの可視化と教育制度導入を提案しました。さらに３つの課題の優先順位について協議し、「生産管理の問題課題の明確化」を最優先としました。そこで、(公財)ソフトピアジャパンのスマート経営応援隊事業を活用した支援を行い、生産工程における問題点をヒアリングしました。その結果、箔押し加工は通常の印刷工程に組み込むことが難しく、生産工程が複雑で全てをデジタル化することは困難であることが判明しました。未だ支援は始まったばかりで、現在も工程診断継続による課題解決方法を模索している段階ですが、商工会による課題解決に向けた伴走支援は社長の願いを叶え、会社の成長のために継続していきます。（坂祝町商工会）

株式会社兼松
代表取締役　兼松 栄司
〒505-0071
加茂郡坂祝町黒岩1494-1
0574-66-2289
https://kkanematsu.com/ HP

6月は「外国人雇用啓発月間」です

知って、守って、みんなで活躍

～外国人雇用はルールを守って適正に～

外国人（特別永住者等を除く。）の雇入れ及び離職の際には、その氏名、在留資格などをハローワークに届け出てください。

外国人労働者の適正な雇用の推進及び不法就労の防止を図ることについて、事業主をはじめ皆さんのご理解とご協力をお願いします。

問い合わせ　岐阜労働局職業対策課（058-245-1314）または最寄りのハローワーク

清流の国ぎふ
この商工ニュースは県の補助金を受けています。
発行所・発行人／岐阜県商工会連合会　岐阜市薮田南5丁目14の53 OKBふれあい会館9F
TEL（058）277-1068(代)　FAX（058）274-7655　URL https://www.gifushoko.or.jp/